



ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. TOM CIPTA SEJAHTERA

Zahra Rahmadina¹, Yose Cahyo Benardi Widhayoga²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI, Depok

Zrahma45@gmail.com¹, yoseyoga11@gmail.com²

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Teh Pucuk Harum di Alfamart Bekasi Timur Regency 7. Jumlah responden yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 100 responden dengan menggunakan metode pemilihan sampel dilakukan dengan cara *accidental sampling*. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan secara simultan promosi, harga dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Teh Pucuk harum di Alfamart Bekasi Timur Regency 7. Selanjutnya secara parsial, variabel promosi dan variabel harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Teh Pucuk Harum di Alfamart Bekasi Timur Regency 7, sedangkan variabel kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Teh Pucuk Harum di Alfamart Bekasi Timur 7. Besarnya pengaruh promosi, harga dan kualitas produk secara simultan terhadap keputusan pembelian Teh Pucuk Harum di Alfamart Bekasi Timur Regency 7 sebesar 45,1% sedangkan sisanya sebesar 54,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Kata kunci : Sistem, Informasi, Penjualan

Abstract

This study aims to determine and analyze the Effect of Promotion, Price and Product Quality on the Decision to Buy Pucuk Harum Tea at Alfamart Bekasi Timur Regency 7. The number of respondents taken in this study was 100 respondents using the sample selection method carried out by accidental sampling. Based on the results of the study, it can be concluded that simultaneously the promotion, price and quality of the product have a significant effect on the purchase decision of Pucuk harum Tea at Alfamart Bekasi Timur Regency 7. Furthermore, partially, the promotion variable and price variable did not have a significant effect on the purchase decision of Pucuk Harum Tea at Alfamart Bekasi Timur Regency 7, while the product quality variable had a significant effect on the purchase decision of Pucuk Harum Tea at Alfamart East Bekasi 7. The magnitude of the influence of promotion, price and product quality simultaneously on the purchase decision of Pucuk Harum Tea at Alfamart Bekasi Timur Regency 7 was 45.1% while the remaining 54.9% was influenced by other variables that were not included in this research model.

Keywords : System, Information, Sales

(*) *Corresponding Author:* Zahra Rahmadina, zrahma45@gmail.com, 087884410615.

INTRODUCTION

Dalam lingkungan bisnis yang terus berubah dengan persaingan yang semakin ketat, pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan menjadi semakin mencolok (Gelinas, 2018). Penjualan, sebagai salah satu aspek kunci dalam aktivitas bisnis, bukan hanya tentang menjual produk atau layanan kepada pelanggan. Ini juga melibatkan pencatatan, pengelolaan, dan pelaporan transaksi penjualan dengan akurat dan efisien (Suhardjanto, 2020). Kinerja bisnis saat ini sangat bergantung pada informasi yang tepat waktu, akurat, dan (Knežević, 2017). Zhang (2019), pemilik bisnis, manajer, pemegang saham, dan pihak terkait lainnya membutuhkan data yang berkualitas untuk mengukur kinerja penjualan, mengidentifikasi tren pasar, merencanakan strategi, dan memenuhi kewajiban perpajakan serta pelaporan keuangan.

Bisnis modern seringkali terlibat dalam berbagai jenis transaksi penjualan yang kompleks, seperti penjualan tunai, penjualan kredit, pengembalian barang, dan pemberian potongan harga (Hall, 2020). Pencatatan dan pelaporan yang tepat dari transaksi semacam itu memerlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang efisien dan terstruktur (Mittal, 2018). Selain itu, kemajuan teknologi informasi yang pesat memberikan peluang besar bagi organisasi untuk meningkatkan efisiensi dan keakuratan dalam pengelolaan informasi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan yang modern memanfaatkan teknologi untuk otomatisasi proses, analisis data yang lebih baik, dan pelaporan yang lebih cepat (Sartono, 2018).

Sistem informasi akuntansi memiliki peran yang sangat penting dalam pengelolaan data keuangan dan operasional suatu perusahaan. Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompleks dan dinamis, perusahaan perlu memiliki sistem informasi akuntansi yang efisien dan efektif untuk memastikan bahwa semua transaksi penjualan terekam dengan benar, informasi keuangan dapat diakses dengan cepat, dan keputusan dapat dibuat berdasarkan data yang akurat (Irianto, 2019). Salah satu aspek penting dari sistem informasi akuntansi adalah sistem informasi akuntansi penjualan. PT. Tom Cipta Sejahtera, sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang layanan jasa pengurusan ijin tinggal di Indonesia, terlibat dalam berbagai transaksi penjualan setiap hari. Oleh karena itu, penting bagi PT. Tom Cipta Sejahtera untuk memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang kuat dan efisien. Namun, dalam pengembangan dan pengelolaan sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan sering menghadapi berbagai tantangan. Beberapa tantangan yang mungkin dihadapi seperti; Ketepatan dan Keteraturan Data: Keakuratan dan keteraturan data penjualan adalah aspek kritis dalam sistem informasi akuntansi. Ketidakakuratan atau ketidakteraturan data dapat menghasilkan informasi yang tidak dapat diandalkan. Integrasi Data: PT. Tom Cipta Sejahtera mungkin memiliki beberapa sistem yang berbeda yang digunakan untuk mengelola berbagai aspek bisnis. Penting untuk memastikan bahwa data penjualan terintegrasi dengan baik dengan sistem lainnya. Aksesibilitas Informasi: Informasi akuntansi penjualan harus dapat diakses dengan mudah oleh pihak yang berwenang, termasuk manajemen, akuntan, dan departemen lain yang terkait. Kecepatan dan Efisiensi: Sistem informasi akuntansi penjualan harus mampu menghasilkan laporan dan analisis dengan cepat, sehingga perusahaan dapat merespons perubahan pasar dengan cepat.

Untuk mengatasi tantangan-tantangan ini dan meningkatkan efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan, diperlukan analisis yang cermat. Oleh karena itu, penelitian ini akan melakukan analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Tom Cipta Sejahtera. Hasil dari analisis ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi dan solusi untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan mereka sehingga dapat lebih efisien, akurat, dan mendukung keputusan yang lebih baik. Penelitian ini akan menjadi langkah penting dalam memahami dan meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan, yang pada gilirannya akan membantu PT. Tom Cipta Sejahtera untuk mencapai tujuan keuangan dan operasional mereka dengan lebih baik serta bersaing di pasar yang semakin ketat.

Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Abdullah, (2019) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (*Sales Accounting Information System*) adalah sistem yang dirancang untuk mengumpulkan, mengelola, dan melaporkan data transaksi penjualan dalam sebuah organisasi. Ini mencakup proses pencatatan penjualan, pemrosesan data penjualan, pelaporan keuangan terkait penjualan, dan analisis kinerja penjualan (Bagranoff, 2018). Sistem ini bertujuan untuk memberikan informasi akurat dan relevan yang

diperlukan oleh manajemen dan pihak terkait dalam pengambilan keputusan terkait penjualan dan pendapatan perusahaan (Gelinas, 2018).

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Davis (2020), adapun tujuan sistem informasi akuntansi penjualan sebagai berikut:

- a. Rekam Data Transaksi: Tujuan utama dari sistem informasi akuntansi penjualan adalah untuk merekam data transaksi penjualan dengan akurat dan tepat waktu. Ini mencakup informasi terkait pelanggan, produk atau layanan yang dijual, harga, jumlah, tanggal transaksi, dan informasi lain yang relevan.
- b. Pengolahan Data: Sistem ini mengolah data penjualan untuk menghasilkan informasi yang lebih berarti. Data yang telah direkam akan dihitung, dijumlahkan, dan diorganisir dalam bentuk laporan yang dapat digunakan oleh manajemen dan akuntan.
- c. Pelaporan Keuangan: Sistem ini menghasilkan laporan keuangan terkait penjualan, termasuk laporan laba rugi, laporan penjualan, dan laporan lainnya. Tujuan dari pelaporan keuangan adalah memberikan gambaran yang jelas tentang kinerja penjualan perusahaan.
- d. Dukungan Keputusan: Sistem informasi akuntansi penjualan juga bertujuan untuk menyediakan data dan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan yang tepat. Manajemen dapat menggunakan data ini untuk merencanakan strategi penjualan, penetapan harga, dan alokasi sumber daya.
- e. Pemantauan dan Pengendalian: Sistem ini membantu dalam pemantauan dan pengendalian operasi penjualan. Dengan adanya data yang tercatat, perusahaan dapat memantau apakah target penjualan tercapai dan mengambil tindakan korektif jika diperlukan.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Fungsi dari sistem informasi akuntansi penjualan Alali (2019) sebagai berikut:

- a. Pencatatan Penjualan: Sistem ini berfungsi untuk merekam semua transaksi penjualan yang terjadi dalam organisasi, termasuk penjualan produk atau layanan kepada pelanggan.
- b. Pengolahan Data: Fungsi utama sistem adalah mengolah data transaksi penjualan, menghitung total penjualan, dan menghasilkan laporan keuangan.
- c. Pemberian Informasi: Sistem ini memberikan informasi yang akurat dan relevan kepada manajemen, akuntan, dan pihak terkait lainnya untuk pengambilan keputusan dan pelaporan.
- d. Pelaporan Keuangan: Salah satu fungsi kunci adalah menghasilkan laporan keuangan yang mencerminkan kinerja penjualan perusahaan.
- e. Pengendalian dan Keamanan: Sistem ini juga memiliki fungsi pengendalian dan keamanan untuk memastikan bahwa data penjualan tidak disalahgunakan atau diakses oleh pihak yang tidak berwenang.

Pemahaman yang baik tentang sistem informasi akuntansi penjualan penting bagi perusahaan dalam menjalankan operasi bisnis yang efisien, mengoptimalkan pendapatan, dan mengambil keputusan yang tepat (Anvari, 2017). Dengan sistem yang baik, perusahaan dapat memantau, mengendalikan, dan mengelola penjualan mereka dengan lebih efektif, yang pada gilirannya akan berdampak positif pada pertumbuhan dan keberhasilan mereka dalam pasar (Arifin, 2017).

METHODS

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Tom Cipta Sejahtera adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan dan menganalisis karakteristik sistem informasi akuntansi penjualan yang ada dalam organisasi tanpa melakukan manipulasi atau perubahan pada variabel-variabel yang diteliti (Ghazali, 2019). Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana sistem ini beroperasi dan apakah ada kekurangan atau perbaikan yang diperlukan.

Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Tom Cipta Sejahtera, sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang [spesifikasi bidang perusahaan]. Tempat penelitian adalah dalam lingkup perusahaan itu sendiri, dengan fokus pada departemen atau divisi yang bertanggung jawab atas sistem informasi akuntansi penjualan.

Metode yang Digunakan

Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan:

- Studi Dokumentasi: Metode ini melibatkan analisis dokumen-dokumen yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan, seperti catatan transaksi penjualan, laporan keuangan, kebijakan dan prosedur terkait, serta dokumentasi teknis sistem.
- Wawancara: Wawancara akan dilakukan dengan berbagai pihak yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan, termasuk staf akuntansi, manajemen, dan pengguna akhir. Wawancara akan digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang bagaimana sistem ini digunakan, masalah yang mungkin timbul, dan harapan pengguna terhadap sistem.
- Observasi: Observasi langsung terhadap operasi sistem informasi akuntansi penjualan juga akan dilakukan. Ini akan memungkinkan peneliti untuk melihat secara langsung bagaimana sistem ini berinteraksi dengan pengguna dan bagaimana data transaksi diproses.

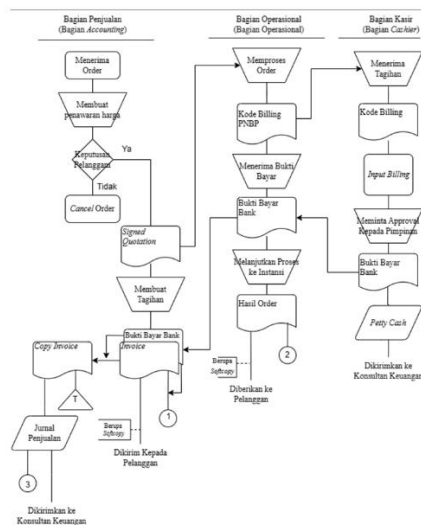
Metode yang digunakan akan memberikan pemahaman yang komprehensif tentang sistem informasi akuntansi penjualan yang sedang diteliti. Dengan menggabungkan berbagai pendekatan ini, penelitian ini akan menghasilkan analisis yang mendalam tentang efisiensi, akurasi, dan keefektifan sistem ini, serta memberikan rekomendasi perbaikan yang mungkin diperlukan.

RESULTS & DISCUSSION

Results

Prosedur Sistem Penjualan Tunai PT. Tom Cipta Sejahtera

Prosedur Sistem Penjualan Tunai adalah serangkaian langkah atau aturan yang diterapkan oleh PT. Tom Cipta Sejahtera untuk mengatur dan melaksanakan proses penjualan barang atau jasa dengan pembayaran tunai. Prosedur ini melibatkan berbagai tahapan, mulai dari penerimaan pesanan dari pelanggan, pengambilan barang atau penyediaan jasa, hingga penyelesaian transaksi pembayaran dengan uang tunai.



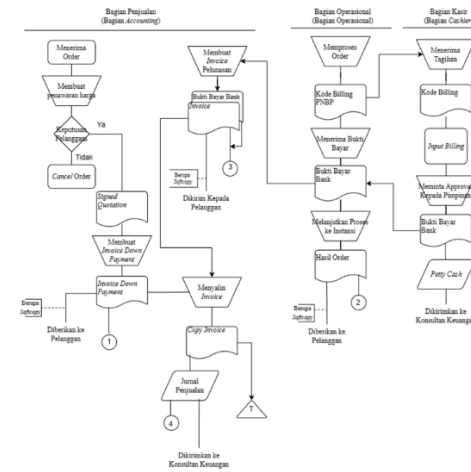
Gambar 1. Flowchart Sistem Penjualan Tunai PT. Tom Cipta Sejahtera

Sumber : Hasil Pengamatan Pada Objek Penelitian

Divisi operasional akan memberikan informasi mengenai *request* order dari pelanggan kepada bagian *accounting*, kemudian bagian *accounting* akan membuat penawaran harga dan mengirimkannya kepada pelanggan. Dalam penawaran harga mencakup jasa pengurusan dan *official fee* dari instansi terkait (apabila ada). Apabila pelanggan setuju dengan penawaran harga yang diberikan, bagian *accounting* akan meneruskan konfirmasi order berupa *signed quotation* kepada divisi operasional untuk menindaklanjuti order. Bagian *messenger* selaku bagian lapangan yang mengantarkan dan mengambil berkas dokumen akan membuat perincian pengeluaran kas pada dokumen *voucher* yang perlu *approval* dari bagian *finance* dan bagian *cashier*, kemudian bagian *cashier* akan memberikan uang kepada bagian *messenger* dan mengarsipkan *voucher* diurutkan berdasarkan nomor *voucher*. Apabila ada PNPB yang perlu dibayarkan oleh PT. Tom Cipta Sejahtera atas order yang sedang diurus. Divisi operasional akan mengirimkan kode *billing* kepada bagian *cashier* dan akan meng-*input* kode *billing* pada *internet banking* dan meminta persetujuan pembayaran kepada pimpinan. Apabila pimpinan tidak mengetahui PNPB tersebut, pimpinan akan mengkonfirmasi kepada bagian *accounting* mengenai pembayaran PNPB apakah dilakukan oleh PT. Tom Cipta Sejahtera atas persetujuan pelanggan. Setelah PNPB dibayarkan, bukti pembayaran akan diberikan kepada divisi operasional dan bagian *accounting* sebagai lampiran dalam *invoice*. Bagian *accounting* akan membuat *invoice* berdasarkan pada *signed quotation* dan bukti bayar PNPB dari bank. *Invoice* perlu ditandatangani oleh bagian *finance* dan dibubuhkan stempel perusahaan. Apabila *invoice* dari bagian *accounting* berbeda dari tagihan pihak ketiga, bagian *finance* akan mengembalikan *invoice* kepada bagian *accounting* untuk dilakukan perbaikan. *Invoice* yang telah ditandatangani akan di-*scan* dan di-*copy*. Asli *invoice* beserta lampirannya akan diberikan kepada bagian *finance support* untuk dibuatkan tanda terima dan diantarkan kepada pelanggan oleh bagian *messenger*. *Invoice* yang telah di-*scan* akan dikirimkan *softcopy*-nya kepada pelanggan melalui *email* dan *copy invoice* digunakan untuk mencatat *invoice* pada jurnal penjualan dan disimpan sebagai arsip berdasarkan urutan tanggal dari yang terbaru. Bagian *finance support* melakukan penagihan kepada pelanggan atas *invoice* yang telah dikirimkan. Setelah menerima pembayaran, bagian *finance support* akan mencatatnya pada jurnal pendapatan dengan keterangan nomor *invoice* atas pembayaran yang diterima. Kemudian pada jurnal piutang akan dicatat jumlah pembayaran yang diterima. Sedangkan dalam pengolahan data laporan keuangan tidak dilakukan oleh internal perusahaan, melainkan oleh konsultan keuangan yang bekerja sama dengan PT. Tom Cipta Sejahtera.

Prosedur Sistem Penjualan Kredit PT. Tom Cipta Sejahtera

Prosedur Sistem Penjualan Kredit adalah serangkaian langkah atau aturan yang digunakan oleh PT. Tom Cipta Sejahtera untuk mengatur dan melaksanakan proses penjualan barang atau jasa kepada pelanggan dengan pembayaran yang ditunda atau dicicil, daripada pembayaran tunai di muka. Dalam sistem penjualan kredit, perusahaan memberikan kemudahan kepada pelanggan untuk membeli produk atau jasa dengan janji untuk membayar dalam waktu tertentu, biasanya dalam bentuk cicilan atau dalam jangka waktu tertentu.



Gambar 2. Flowchart Sistem Penjualan Kredit PT. Tom Cipta Sejahtera
Sumber : Hasil Pengamatan Pada Objek Penelitian

Divisi operasional akan memberikan informasi mengenai *request order* dari pelanggan kepada bagian *accounting*, kemudian bagian *accounting* akan membuat penawaran harga dan mengirimkannya kepada pelanggan. Dalam penawaran harga mencakup jasa pengurusan dan *official fee* dari instansi terkait (apabila ada). Apabila pelanggan setuju dengan penawaran harga yang diberikan, bagian *accounting* akan meneruskan konfirmasi order berupa *signed quotation* kepada divisi operasional untuk menindaklanjuti order. Sebelum memproses order, bagian *accounting* akan membuat *invoice down payment* sebesar 50% dari total yang ada pada *signed quotation*. *Invoice down payment* yang telah ditandatangani bagian *finance* dan dibubuhkan stempel perusahaan akan di-*scan* dan disalin. *Scan invoice* akan dikirimkan kepada pelanggan melalui email untuk dibayarkan dan salinan *invoice* akan dilakukan pencatatan pada jurnal penjualan kemudian diarsipkan berdasarkan urutan tanggal dari yang terbaru.

Bagian *messenger* selaku bagian lapangan yang mengantarkan dan mengambil berkas dokumen akan membuat perincian pengeluaran kas pada dokumen *voucher* yang perlu *approval* dari bagian *finance* dan bagian *cashier*, kemudian bagian *cashier* akan memberikan uang kepada bagian *messenger* dan mengarsipkan *voucher* diurutkan berdasarkan nomor *voucher*. Apabila ada PNPB yang perlu dibayarkan oleh PT. Tom Cipta Sejahtera atas order yang sedang diurus. Divisi operasional akan mengirimkan kode *billing* kepada bagian *cashier* dan akan meng-*input* kode *billing* pada internet *banking* dan meminta *approval* kepada pimpinan untuk dibayarkan. Apabila pimpinan tidak mengetahui PNPB tersebut, pimpinan akan mengkonfirmasi kepada bagian *accounting* mengenai pembayaran PNPB apakah dilakukan oleh PT. Tom Cipta Sejahtera atas persetujuan pelanggan. Setelah PNPB dibayarkan, bukti pembayaran akan diberikan kepada divisi operasional dan bagian *accounting* sebagai lampiran dalam *invoice*.

Bagian *accounting* akan membuat *invoice* pelunasan berdasarkan pada *signed quotation*, *invoice down payment*, dan bukti bayar PNPB dari bank. *Invoice* perlu ditandatangani oleh bagian *finance* dan dibubuhkan stempel perusahaan. Apabila *invoice* dari bagian *accounting* berbeda dari tagihan pihak ketiga, bagian *finance* akan mengembalikan *invoice* kepada bagian *accounting* untuk dilakukan perbaikan. *Invoice* yang telah ditandatangani akan di-*scan* dan di-*copy*. Asli *invoice* beserta lampirannya akan diberikan kepada bagian *finance support* untuk dibuatkan tanda terima dan diantarkan kepada pelanggan oleh bagian *messenger*. *Invoice* yang telah di-*scan* akan dikirimkan *softcopy*-nya kepada pelanggan melalui email dan *copy invoice* digunakan untuk mencatat *invoice* pada jurnal penjualan dan disimpan sebagai arsip berdasarkan urutan tanggal dari yang terbaru.

Bagian *finance support* akan melakukan perekapan piutang dari jurnal penjualan ke jurnal piutang setiap minggu pada hari Senin. Ketika mendekati tanggal jatuh tempo, bagian *finance support* akan mengirimkan email kepada pelanggan sebagai pengingat pembayaran. Tempo pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak, terdiri dari 7 hari, 14 hari, 30 hari, dan 60 hari sejak *invoice* dikirimkan dan diterima oleh pelanggan. Setelah menerima pembayaran, bagian *finance support* akan mencatatnya pada jurnal pendapatan dengan keterangan nomor *invoice* atas pembayaran yang diterima. Kemudian pada jurnal piutang akan dicatat jumlah pembayaran yang diterima dan keterangan lunas. Sedangkan dalam pengolahan data laporan keuangan tidak dilakukan oleh internal perusahaan, melainkan oleh konsultan keuangan yang bekerja sama dengan PT. Tom Cipta Sejahtera.

DISCUSSION

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki peran yang penting dalam mencatat, mengolah, dan melaporkan semua transaksi penjualan dalam suatu perusahaan. Analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Tom Cipta Sejahtera adalah langkah yang krusial untuk memahami bagaimana sistem ini berfungsi, mengidentifikasi kelemahan atau perbaikan yang mungkin diperlukan, dan memastikan bahwa informasi yang dihasilkan dapat mendukung pengambilan keputusan yang tepat. Dalam pembahasan ini, kita akan mengulas beberapa aspek kunci yang relevan dengan analisis sistem informasi akuntansi penjualan tersebut:

1. Pencatatan Transaksi Penjualan yang Akurat:

Pencatatan transaksi penjualan yang akurat adalah landasan utama dari sistem informasi akuntansi penjualan yang baik. Dalam konteks PT. Tom Cipta Sejahtera, analisis harus memastikan bahwa

data transaksi penjualan, seperti nomor faktur, tanggal penjualan, nama pelanggan, jumlah produk atau layanan yang dijual, dan harga, direkam dengan benar. Hal ini akan memastikan keakuratan data yang digunakan untuk pembuatan laporan keuangan.

2. **Integrasi Data:**
Analisis sistem informasi akuntansi penjualan juga perlu memeriksa integrasi data dengan sistem lain dalam perusahaan, seperti sistem persediaan atau sistem keuangan. Keberadaan integrasi yang baik akan memungkinkan data transaksi penjualan untuk mengalir dengan mulus ke sistem lain, menghindari duplikasi data, dan memastikan konsistensi informasi di seluruh perusahaan.
3. **Pelaporan Keuangan yang Tepat Waktu:**
Sistem informasi akuntansi penjualan harus dapat menghasilkan laporan keuangan terkait penjualan, seperti laporan laba rugi, laporan penjualan, dan laporan lainnya, secara tepat waktu. Hal ini akan memberikan manajemen visibilitas yang diperlukan terhadap kinerja penjualan dan memungkinkan mereka untuk mengambil tindakan yang diperlukan jika ada perubahan tren penjualan.
4. **Pengendalian dan Keamanan:**
Analisis juga perlu mempertimbangkan pengendalian dan keamanan dalam sistem. Ini termasuk kontrol akses terhadap data penjualan, pelacakan perubahan yang dilakukan pada data, dan langkah-langkah keamanan yang mencegah akses tidak sah.
5. **Dukungan Keputusan:**
Penting untuk memastikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memberikan data dan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan yang baik. Analisis dapat mengidentifikasi apakah sistem ini menyediakan laporan analitis atau informasi lain yang membantu manajemen dalam merencanakan strategi penjualan, menetapkan harga yang kompetitif, dan mengelola sumber daya dengan lebih baik.
6. **Efisiensi Operasional:**
Sistem informasi akuntansi penjualan yang efisien akan menghasilkan efisiensi operasional. Ini dapat berarti penghematan waktu dalam pencatatan data, mengurangi kesalahan manusia, dan meningkatkan produktivitas staf yang bekerja dengan sistem ini.

CONCLUSION

Dalam keseluruhan analisis, ditemukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dapat memberikan manfaat besar bagi perusahaan. Ini tidak hanya mencakup pencatatan yang akurat, tetapi juga integrasi data yang baik, pelaporan tepat waktu, pengendalian, dan dukungan bagi pengambilan keputusan. Dengan meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan, PT. Tom Cipta Sejahtera dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan pendapatan, dan mengurangi risiko terkait perpajakan dan pengelolaan informasi. Oleh karena itu, perusahaan harus mempertimbangkan perbaikan yang diperlukan untuk sistem ini agar dapat lebih efektif mendukung pertumbuhan dan keberhasilan mereka dalam pasar.

REFERENCES

- Abdullah, M., & Al-Khaldi, K. A. (2019). The Impact of Accounting Information System (AIS) on Jordanian Commercial Banks' Performance. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 5(4), 317-331.
- Alali, F., & Al-Khadash, H. (2019). The Impact of Accounting Information Systems (AIS) on Performance Measures: Empirical Evidence from Jordanian Banks. *International Journal of Accounting & Information Management*, 27(4), 653-669.
- Anvari, A., & Alipour, M. (2017). The Role of Accounting Information Systems (AIS) in Decision Making: A Case Study. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 5(6), 25-32.

- Arifin, Z. (2017). The Effect of Accounting Information System on the Quality of Financial Statements in the Ministry of Finance of the Republic of Indonesia. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 5(1), 46-57.
- Bagranoff, N. A., Simkin, M. G., & Norman, C. S. (2018). *Core Concepts of Accounting Information Systems*. Wiley.
- Davis, C., & Seider, S. (2020). Accounting Information Systems and Firm Value. *Contemporary Accounting Research*, 37(2), 725-758.
- Gelinas, U. J., Dull, R. B., & Wheeler, P. (2018). *Accounting Information Systems: The Crossroads of Accounting and IT*. Cengage Learning.
- Ghozali, I. (2019). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hall, J. A. (2020). *Accounting Information Systems*. Cengage Learning.
- Huynh, V. A., & Bui, T. M. H. (2018). Accounting Information System and Corporate Performance: Evidence from Listed Firms in Vietnam. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 1(1), 13-20.
- Irianto, G. (2019). *Sistem Akuntansi Keuangan: Teori dan Implementasi Berbasis PSAK*. Penerbit Erlangga.
- Knežević, D. (2017). The Role of Accounting Information Systems in Accounting Research: A Review Article. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, (92), 30-37.
- Mittal, R., Jain, P. K., & Mittal, R. (2018). Accounting Information Systems and Managerial Decision Making: A Review Article. *International Journal of Engineering Technology, Management and Applied Sciences*, 6(6), 52-60.
- Mulyadi, D. (2019). *Sistem Akuntansi*. Penerbit Salemba Empat.
- Riyanto, B. (2017). *Dasar-Dasar Pembukuan Keuangan*. Penerbit Salemba Empat.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2021). *Accounting Information Systems*. Pearson.
- Sartono, A. (2018). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK Terbaru*. Penerbit Salemba Empat.
- Schneider, G. P., & Simkin, M. G. (2018). *Accounting Information Systems: Controls and Processes*. Wiley.
- Suhardjanto, D. (2020). *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Salemba Empat.
- Suhardjanto, D., & Mulyadi, D. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi Keuangan*. Penerbit Salemba Empat.
- Supriyono, M. S. (2021). *Audit Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Andi.
- Utami, H. N., & Khafid, M. (2020). *Akuntansi Keuangan: Pendekatan Teori dan Kasus-Kasus*. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wilkinson, J. W., Cerullo, M. J., & Raval, V. (2019). *Accounting Information Systems: Essential Concepts and Applications*. Wiley.
- Yuniarti, T. (2019). *Sistem Informasi Akuntansi: Konsep, Desain, dan Implementasi*. Penerbit Andi.
- Zang, Z. (2019). An Empirical Analysis of Auditor Reporting in Accounting Information Systems Implementation. *Journal of Accounting Research*, 57(2), 417-457.